证券代码：688259 证券简称：创耀科技

**创耀（苏州）通信科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 投资者关系活动类别 | |  | | --- | | □特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 √业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观 □其他（） | |
| 参与单位名称 | 通过线上方式参与公司2025年半年度业绩说明会的投资者 |
| 时间 | 2025年9月10日 |
| 地点 | 公司通过上海证券交易所上证路演中心（网址：http://roadshow.sseinfo.com/）采用网络互动的方式召开创耀科技2025年半年度业绩说明会 |
| 方式 | 网络互动 |
| 公司接待人员名称 | 董事长、总经理：YAOLONG TAN  财务总监：纪丽丽  独立董事：徐赞  董事会秘书：占一宇 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **公司2025年上半年的经营情况介绍：**2025年上半年，公司实现营业收入1.83亿元，较上年同期下降35.72%；实现归属于母公司所有者的净利润3,190.14万元，较上年同期下降8.77%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润2,671.56万元，较上年同期下降7.44%。2025年第二季度实现营收9,545.08万元，实现归属于上市公司股东的净利润2,010.64万元，环比2025年第一季度显著改善，分别提升8.76%及70.47%。报告期内，公司营业收入下降，主要原因是接入网产品线客户需求不足，同时运营商市场相关芯片目前处于去库存周期，导致公司接入网相关芯片收入减少。公司产品综合毛利率为31.28%，较上年同期提升2.03个百分点。公司持续专注核心技术能力的积累,2025年上半年研发投入3,860.86万元，占营业收入的比例为21.07%，公司新一代短距无线星闪芯片、工业通信芯片在研发及商业落地两方面也取得了积极进展。  **Q1:** **公司半年报营收下降，但净利润相比起1季度却有大幅提升，试问其原因？**  **A1:** 尊敬的投资者，您好。公司第二季度净利润环比增加，主要得益于收入结构的调整，较高毛利率的业务相关收入占比提升，推动净利润率增长；加之公司推行降本增效，期间费用得到有效控制环比下降等综合原因促成。  **Q2:** **目前公司EtherCAT供货情况？市占情况？主要竞争对手有哪些？**  **A2:** 尊敬的投资者，您好。公司目前已与工业总线I/O模块商、电机驱动器厂商、工业和协作机器人厂商、工业传感器和工业仪表厂商等领域产业伙伴展开合作，并通过具身机器人本体厂商及关节电机厂商将EtherCAT芯片应用于具身机器人关节电机通信模组且取得良好反馈。目前该领域的竞争对手主要有相关领域美系、台系通信半导体设计厂商，部分国内上市公司和初创企业等也在此领域投入研发并推出相关产品。  **Q3: 公司为哪些割草机公司提供芯片？**  **A3:** 公司割草机公司领域的主要终端客户是宝时得科技。  **Q4: 1、公司接入网业务一直下降，该业务的转折契机是什么？ 2、PLC业务持续增长，有针对全屋智能的业务吗？有与华为在全屋智能展开合作吗？ 3、星闪业务没有单独统计营业收入等财务数据，是否数额太小，星闪是否大部分的专利在海思，贵公司只能在小颗粒市场分一些市场。汽车。工业、机器人等大颗粒市场是否被限制或者没有能力展开业务？ 4、****EtherCAT是德国倍福授权，那贵公司只是利用倍福公司的业务展开推广吗？在EtherCAT方面有什么技术或者专利储备吗？在机器人应用上什么契机能放量？**  **A4:** 尊敬的投资者，您好。1、公司接入网网络芯片及解决方案业务下游客户整体需求节奏变缓，导致公司接入网产品线收入下降。公司2025年上半年，接入网业务占公司整体收入的比重已较低，客户去库存周期结束及行业景气周期来临等驱动因素有望驱使公司相关业务回暖。2、公司PLC业务没有针对全屋智能的业务,主要应用在电网通信、光伏通信等领域。3、2025年，公司星闪业务的相关收入及客户数量都有显著提升。汽车、工业、机器人等大颗粒市场未被限制，公司具备相应领域的业务开展能力。4、德国倍福开放EtherCAT授权是EtherCAT芯片研发的前提条件之一，在此基础上，芯片设计公司仍需要投入研发，进行进一步的硬件及软件设计，并针对不同的应用场景提供解决方案。公司在EtherCAT通信协议领域持续投入研发并取得相关技术成果，公司EtherCAT工业芯片已经在具身机器人领域有所应用，其放量时间将受到具身机器人本身市场销售情况等因素的影响。  **Q5: 公司星闪业务和华为海思芯片是否是竞争关系？目前公司星闪芯片市占率如何？**  **A5:** 尊敬的投资者，您好。公司星闪芯片业务面向足够广阔的物联网市场，海思与公司同属星闪联盟会员单位，联盟成员将共同推动新一代无线短距通信技术的创新和产业生态，承载智能终端、智能家居等快速发展的新场景应用，满足极致性能需求。星闪联盟会员关系协同大于竞争，共同推动国产化自主标准的短距无线星闪芯片在物联网行业内的应用。  **Q6: 公司有没有研发EtherCAT和星闪混合架构的芯片，EtherCAT出货量现在是多少，在人形机器人上有哪些具体的应用案例?**  **A6:** 尊敬的投资者，您好。公司无EtherCAT和星闪混合架构的芯片。EtherCAT芯片主要应用于工业通信场景，通过双绞线及光纤等介质传输信号；星闪芯片属于无线通信芯片。EtherCAT在人形机器人上主要用于关节电机通信，并在具身机器人及灵巧手当中都有应用案例。  **Q7: 请问贵公司的产品优势具体是如何体现的？**  **A7:** 尊敬的投资者，您好。公司的通信芯片产品优势主要体现在:  **技术优势:**自2006年成立开始，公司始终专注于通信核心芯片的研发、设计和销售业务，并提供应用解决方案与技术支持服务。公司致力于结合市场需求，将长期积累的物理层通信算法及软件、模拟及射频电路设计、数模混合大规模SoC芯片设计和版图设计等平台性技术应用在不同业务领域，发展了通信芯片与解决方案业务、芯片版图设计服务及其他技术服务。其中通信芯片与解决方案业务具体包括接入网网络通信芯片、电力线载波通信芯片、新一代短距无线星闪芯片、工业通信芯片等。  **市场与供应链优势:**公司传统业务面向运营商及国网、南网等，市场准入门槛较高，对芯片质量的稳定性、技术先进性、迭代能力要求非常高，因此，一旦建立合作关系，便形成了较强的供应商及产品的粘性，公司作为相关领域供应商的技术实力已经过长期、充分的验证。同时，公司与主流晶圆制造、半导体封测、通信设备终端厂商等建立了长期友好的合作关系，为公司长期稳定运营、抵御市场风险提供了坚实保障。  **平台优势：**公司采用矩阵式平台化管理的方式，有力促进对已有技术的复用，显著提升公司对市场需求的响应能力，为内部孵化出适应市场环境的新产品线提供了制度保障。同时作为上市公司，公司具备产品及市场整合能力，可以通过投资、并购等方式，有效突破单独企业在聚焦方向、技术发展、市场能力的局限，通过整合行业优质资源，延伸公司产业链布局，提高公司的综合竞争力。  **Q8: 请问今年下半年业务方面是否有新的战略规划?**  **A8:** 尊敬的投资者，您好。公司下半年战略规划仍将聚焦于持续提升核心技术竞争力，为产品升级和业务领域稳步拓展提供强有力的保障。同时提升新业务方向的研发及市场能力，丰富产品矩阵、开拓新客户，从而推动产品销售的长期、有效增长，实现公司平台化发展的长远目标。  **Q9: 作为中小投资者，公司自上市以来，我就开始关注贵公司成长发展，想请问TAN先生，公司星闪芯片，有没有形成规模化收入，今年星闪预计会有多少出货量**  **A9:** 尊敬的投资者，您好，感谢您对公司的关注。自上市以来，公司拓展了星闪芯片及工业芯片等新的业务方向，并持续进行研发投入。目前星闪芯片已在智能家居及智能终端等领域获得推广，在无线鼠标、机顶盒、扫地机器人、割草机、手持设备等智能终端产品上取得应用，具体公司业务发展情况及相关财务数据敬请关注公司后续公告。  **Q10:** **华为将进入星闪时代，公司有没有研发手机星闪芯片，有没有星闪2.0芯片，2025年星闪芯片出货增长多少?**  **A10:** 公司星闪芯片主要应用于智能终端及智能家居等场景，暂未涉及手机业务。星闪协议标准在持续升级中，星闪2.0芯片的授权和研发投入已处于立项阶段。公司业务发展情况请关注公司的相关公告。 |

注：重复问题已作合并处理。

日期：2025年9月10日